

婚姻家事律师

养成手册



婚姻家事法律业务全解析

张静 / 著



法律出版社
LAW PRESS · CHINA



婚姻家事律师



养成手册



张静 / 著



婚姻家事法律业务全解析

Marriage and Family
Lawyer's Development
Handbook



法律出版社
LAW PRESS · CHINA

北京

图书在版编目(CIP)数据

婚姻家事律师养成手册：婚姻家事法律业务全解析 /
张静著. -- 北京：法律出版社，2021
ISBN 978 - 7 - 5197 - 5381 - 8

I. ①婚… II. ①张… III. ①婚姻家庭纠纷—处理—
中国—手册 IV. ①D923.9 - 62

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2021)第 034414 号

婚姻家事律师养成手册

——婚姻家事法律业务全解析

HUNYIN JIASHI LÜSHI YANGCHENG SHOUCHE

—HUNYIN JIASHI FALÜ YEWU QUAN JIEXI

张 静 著

策划编辑 蒋 橙

责任编辑 蒋 橙

装帧设计 鲍龙卉

出版发行 法律出版社

编辑统筹 法律应用出版分社

责任校对 朱海波

责任印制 吕亚莉

经 销 新华书店

开本 880 毫米 × 1230 毫米 1/32

印张 16.375 字数 412 千

版本 2021 年 10 月第 1 版

印次 2021 年 10 月第 1 次印刷

印刷 中煤(北京)印务有限公司

地址：北京市丰台区莲花池西里 7 号(100073)

网址：www.lawpress.com.cn

投稿邮箱：info@lawpress.com.cn

举报盗版邮箱：jbwq@lawpress.com.cn

版权所有·侵权必究

销售电话：010 - 83938349

客服电话：010 - 83938350

咨询电话：010 - 63939796

书号：ISBN 978 - 7 - 5197 - 5381 - 8

定价：108.00 元

凡购买本社图书，如有印装错误，我社负责退换。电话：010 - 83938349



我为什么要写这本书

大约 2003 年时,我开始了实习律师的生涯,2005 年正式成为执业律师。2006 年,我从事了一年与公司业务有关的法律事务,那时给主任当助理,处理较多的是法律顾问业务和企业改制业务。因为没有经历过诉讼开庭,我总觉得缺少作为律师最基础的业务训练。2006 年 10 月我办理了转所,开始跟随新的老师学习婚姻家庭诉讼与非诉讼业务。当时只是想从婚姻家庭类诉讼入手,打一下诉讼的基础,也没有想一直从事这一领域的律师业务,但从此之后却一发不可收拾。四年后正式独立执业时,我对这一领域的业务已经很熟悉了,由于一开始走的是专业律师的道路,其他领域的诉讼业务涉猎较少,所以,独立执业后,自然而然地就从事了该领域的工作。

我最终认识到,专业化的选择是正确的。经过了十八年的执业生涯,我仍没有看清律师这个行业,它是如此庞杂,每一领域的专业又有很多不同,即便是在一个领域里深耕,你仍会觉得有学不完的知识,积累不完的经验。所以,我发现,律师只是用法律的角度来看世界的一个行业,这个行业就是完整的世界,只是需要从法律的角度去了解和诠释这个世界而已。换句话说,任何一个领域都需要法律服务,通过法律服务的视角,你可以接触到这个世界的方方面面。所以,除了极个别能力强的律师可以同时从事多个专业领域外,大部分过去那种“万金油”型的律师越来越缺少



发展空间了。律师专业化的分工越来越细,专业律师的所长是显而易见的,不仅仅是可以更好地为当事人服务,保证服务的质量,而且对于律师来说,也有利于保证案源。据我观察,凡是以专业见长的律师,案源相对充足,事业发展较好。当事人也认识到了这一点,越来越多的人找律师,首先问你是不是专业律师,他们当然希望得到专业、高质量的服务。

由于我选择了专业化道路,再加上自己爱积累总结的习惯,十几年来,逐渐形成了我自己的一些专业的执业方法和习惯。这不仅包括对于法律本身的熟悉,对婚姻家庭领域案件审判实践的熟悉,还包括作为一个律师需要形成的习惯和“套路”。这些经验从咨询到最后结案订卷,都有我自己的心得体会。由于我所在的律师事务所较大,人员不断增加,我认识的同行也很多,渐渐开始,我每天接到的电话和当面咨询不仅仅来自当事人,很多都来自同行。由于专业的细分,很多律师从事婚姻家庭领域案件时,喜欢到我这里讨论咨询以增加自己的确信。我也是这样,我遇到自己不熟悉领域的案件,也喜欢咨询这一领域的专业律师才会心里踏实。问的人多了,我发现了一个共性,他们问的往往都不是什么高深疑难的法律问题,而是这一领域里常见的法律问题。所以后来我开始在所里开讲座,只讲解最普通的婚姻家庭法律问题。后来考虑到律师工作忙,不方便,便利用微信群在所内讲解。后来法天使网站邀请我以文书为导线,讲解了一个有关婚姻家庭律师业务的系列课,从承接案件到案结订卷,从诉讼代理到非诉讼文书起草,我感觉基本把我想要讲的这一领域的专业内容都有所涵盖。这个课程通过网上销售,受到了律师同行的欢迎,很多人由于课程是婚姻家庭律师基本专业技能课而感到高兴,这和我



的观察是一致的,就是很多律师没有专业老师的教导,也缺少专业化的培训,自己“摸着石头过河”,其实他们需要的就是最基础、最专业、最简单、最全面的指导。但之前的课程毕竟是以文书为线索,以讲解文书为目的,进而带出了我想讲解的婚姻家庭律师业务。在我与蒋橙编辑接触的过程中,她鼓励我真正从业务角度直接书写一本通俗易懂的婚姻家事律师业务类书,我高兴地接受了。作为一个在律师领域从业十几年的律师,我看到很多年轻律师的学习热情,也看到他们苦于没有专业老师帮助和引领的无助,希望本书能够带给他们一些帮助,让他们在专业化的道路上越走越远,业务越来越好,更好地从事律师工作,帮助自己的当事人。同时,写作本书,也是我的一份工作总结,在写书的过程中,我也一定会学习到更多的东西,帮助自己成长。



第一部分 案源和咨询

第一章 律师如何获得案源 / 003

- 一、你的专业性就是你案源的最好基础 / 003
- 二、专业领域的选择 / 004
- 三、如何开展专业化的学习 / 005
- 四、如何获得案源 / 006

第二章 谈案（咨询，第一次见当事人） / 008

- 一、着装、形象 / 008
- 二、宣传 / 009
- 三、记录、沟通 / 0010
- 四、解答与提醒 / 012
- 五、隐私 / 016
- 六、合作 / 016
- 七、如何帮助当事人作出是否立案或上诉的决定 / 017

第三章 接案 / 025

一、事先沟通 / 025

二、面谈第一步：签订委托代理协议、授权委托书、诉讼风险告知书 / 048

三、面谈第二步：做接案笔录 / 049

四、面谈第三步：自动生成的证据准备清单 / 060

第四章 接案后准备工作 / 062

第一节 接案后文书起草 / 062

一、起草起诉状和财产清单 / 063

二、起草上诉状 / 090

三、起草一、二审答辩状 / 095

四、起草管辖异议申请书 / 0106

五、起草再审申请书 / 0110

第二节 证据准备 / 0116

一、婚姻关系证据 / 0116

二、感情破裂证据 / 0117

三、亲子关系证据 / 131

四、抚养类证据 / 131

五、财产证据 / 135

六、继承案件常用证据 / 155

七、管辖异议证据 / 156

八、二审和再审新证据 / 159

第五章 立案 / 163

一、提交起诉状、上诉状或再审申请书 / 163

二、提交授权委托书材料 / 164

三、提交管辖地证明（被告住所地证明等） / 167

四、立案时必须提交的其他证据材料 / 168



2

第二部分 诉讼

第六章 开庭前工作 / 176

第一节 财产保全 / 176

- 一、如何帮助当事人作出财产保全决定 / 177
- 二、哪些案件宜申请财产保全 / 179
- 三、申请财产保全的程序 / 180
- 四、关于申请房屋异议登记 / 185

第二节 证据的整理完善 / 190

- 一、如何编写证据目录 / 190
- 二、证据整理和制作 / 208
- 三、H案 167 万元债务资金流向 / 214

第三节 庭前会议 / 220

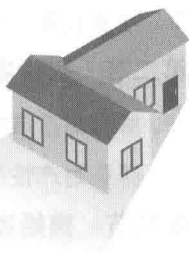
- 一、询问当事人出庭意见 / 220
- 二、确定全部文书 / 222
- 三、确定证据 / 223
- 四、讲解开庭程序 / 224
- 五、询问当事人调解意见 / 226

- 六、提醒 / 226

- 七、对证人的培训 / 226

第四节 二审及再审开庭前必要工作 / 232

- 一、再熟悉原审卷宗 / 232
- 二、梳理生效判决书 / 232
- 三、其他准备工作 / 233



第七章 开庭 / 234

- 一、律师个人形象 / 234
- 二、遵守法庭纪律和执业规范 / 235
- 三、表达 / 236
- 四、记录 / 239
- 五、质证 / 240
- 六、辩论 / 243
- 七、调解 / 248
- 八、风险 / 250

第八章 婚姻家庭案件常见法律问题 / 251

第一节 离婚原因及子女抚养中的常见法律问题 / 252

一、关于能否离婚，兼谈家庭暴力的法律认定 / 252

二、子女抚养中的常见法律问题 / 265

第二节 离婚案件夫妻共同财产性质认定常见法律问题 / 270

一、哪些财产属于夫妻共同财产 / 271

二、哪些财产性质易产生纠纷 / 275

第三节 离婚案件房屋分割一般方式 / 280

一、婚后全款购买（或贷款已还清） / 280

二、婚后购买，有贷款未还清 / 281

三、离婚时只支付了首付款的房屋 / 283

四、婚前一方购买，婚后共同还贷 / 283

五、双方及父母都有出资的房屋 / 286

六、双方共同出资购买房屋，未办理产权登记房屋的处理 / 289

七、哪些房屋属于夫妻一方的个人财产 / 290

八、有关房屋竞价问题 / 291

九、有关房屋评估 / 293

第四节 离婚案件公司股权类财产分割一般方式 / 295

一、上市公司股票、新三板股份有限公司股份 / 295

二、有限责任公司股权 / 296

三、合伙份额 / 298

四、独资企业股权 / 299

五、评估申请书（公司股权） / 300

第五节 离婚案件其他财产分割一般方式 / 302

一、汽车 / 302

二、存款、理财、基金 / 302

三、股票 / 304

四、住房公积金 / 305

五、知识产权的收益 / 305

六、债权债务 / 306

第六节 离婚案件中离婚损害赔偿和其他财产补偿问题 / 309

一、离婚损害赔偿 / 309

二、其他财产补偿问题 / 311

第七节 离婚案件财产分割典型案例 / 312

第八节 离婚后财产纠纷案件常见法律问题 / 326

一、离婚后财产纠纷产生的原因 / 326

二、“离婚后财产纠纷”案由的优点 / 328

三、怎样避免、减少离婚后财产纠纷案件的产生 / 329

四、离婚后财产纠纷典型案例 / 330

第九节 继承案件常见法律问题 / 335

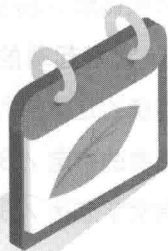
一、关于案由 / 335

二、关于诉讼时效 / 336

三、关于诉讼请求 / 337

四、常见法律问题 / 338

五、相关继承案例 / 348



第九章 开庭后工作 / 351

- 一、主动积极补充相应材料 / 351
- 二、书面质证意见的书写 / 352
- 三、如何补充证据材料 / 354
- 四、准备书面代理词 / 355
- 五、庭后会议或庭前会议 / 356

第十章 送达、结案 / 357

- 一、送达结案法律文书 / 358
- 二、律师提供法律服务工作记录表 / 358
- 三、订卷、退回原件 / 361

第十一章 执行程序 / 369

- 一、申请强制执行的期限 / 369
- 二、立案 / 370
- 三、管辖法院 / 373

第十二章 婚姻家庭非诉讼法律业务 / 377

第一节 咨询、调查、谈判和调解 / 377

- 一、咨询 / 377
- 二、调查 / 379
- 三、谈判和调解 / 379

第二节 文书起草的注意事项 / 383

- 一、应明确约定律师的工作范围 / 383
- 二、律师费的确定 / 384
- 三、语言文字表达 / 385



3

第三部分 非诉讼业务

第三节 离婚协议书的起草 / 385

- 一、离婚协议书的三大部分 / 386
- 二、起草注意事项 / 386
- 三、离婚协议书常见条款模板 / 391

第四节 夫妻财产约定的起草 / 398

- 一、相关法律规定 / 398
- 二、哪些人适合签订婚前财产约定和夫妻财产约定 / 401
- 三、财产约定的一般内容 / 405
- 四、财产约定书的具体起草规范 / 409

第五节 关于夫妻财产约定中的风险及防范措施 / 428

- 一、夫妻财产约定的性质 / 428
- 二、司法实践中的现状 / 429
- 三、笔者的意见 / 434
- 四、风险防范措施 / 438

第六节 遗嘱的起草 / 439

- 一、遗嘱起草的含义 / 439
- 二、起草前的咨询 / 439
- 三、材料审核 / 442
- 四、起草中的注意事项 / 443
- 五、遗嘱模板 / 445

第七节 其他继承类非诉业务和文书的起草 / 455

- 一、遗嘱见证业务 / 455
- 二、继承契约 / 461
- 三、遗赠扶养协议 / 463
- 四、遗产分割协议 / 465

五、放弃继承声明书 / 469

六、接受遗赠声明 / 471

第八节 其他常见婚姻家庭协议的起草 / 473

一、赠与协议 / 474

二、借款协议 / 476

三、投资协议 / 479

四、分家析产协议 / 481

五、赡养协议 / 484

六、同居期间协议 / 486

七、关于夫妻忠诚协议的效力 / 493

第九节 家庭财富规划与传承 / 495

一、生前赠与 / 496

二、继承 / 497

三、保险 / 499

四、家族信托 / 499

第十三章 婚姻家庭律师需要具备的综合专业素养 / 503

一、学习必要的心理学知识 / 504

二、常用法律梳理 / 508

三、了解其他领域法律的必要性 / 509

小 结 / 510

后记 / 511



第四部分
其他



1

第一部分
案源和咨询



第一章

律师如何获得案源

一、你的专业性就是你案源的最好基础

总体来说,律师就是个杂家。专业不好,没人信任;人品不好,专业再好,当事人也不愿意选择,也不信任;脾气不好也不行,尤其是婚姻家庭事这一领域,没有好脾气,准会被当事人投诉的,当事人也不愿意转介绍;还有就是,不成熟的,当事人也不愿意选择,因为没有人生阅历,也难让人信任。总的来说,当事人信任你,才愿意选择你,信任的前提是什么?专业好、人品好、修养好,成熟有经验,办事靠谱。所以说,做一个当事人信任的律师是不容易的。而要修炼成这样一个让人信任的合格律